

Thématique : **MARKETING ET COMMERCIALISATION**

OENO1 - CONSTRUIRE SON PLAN DE COMMERCIALISATION POST DESTINATION VIGNOBLES



Vous avez participé au Workshop Destination Vignobles : il est nécessaire de penser l'après workshop et de travailler sur vos actions commerciales afin de ne pas vous faire oublier des professionnels de la distribution que vous avez rencontrés, développer votre chiffre d'affaires et créer des relations pérennes.

Cette formation très pratique vous permettra de réaliser votre plan d'actions commerciales : une feuille de route précise, qui détaillera mois par mois les actions commerciales que vous aurez à réaliser par cibles de clientèles. Afin de vous projeter sur des moyens humains et techniques, des indicateurs liés à votre activité vous seront conseillés.



PUBLIC

Professionnels de l'œnotourisme ayant participé à Destination Vignobles 2024



PRÉ-REQUIS

- Avoir participé au workshop Destination Vignobles



PARTENAIRE

-



DURÉE

8h sur 2 jours non consécutifs : Jour 1 : 7h en présentiel + jour 2 : 1h de formation individualisée en distanciel
(à fixer avec la formatrice : entre le 20 et le 24 janvier 2025)



DATE ET LIEU

En présentiel à Angers ; en distanciel via Zoom

Mardi 14 janvier 2025 (9h-17h30 en présentiel) + Suivi individuel 1h la semaine du 20 au 24 janvier 2025



INTERVENANT

Karine ESTAUN – Tourism Development

Oriana Le Dorze Théréncy – Tourism Development



EFFECTIF

6 minimum / 10 maximum



HANDICAP

Nous contacter préalablement, dès votre inscription, pour pouvoir vous contacter et échanger afin d'identifier vos besoins et mettre en œuvre les compensations nécessaires ; Référente handicap : fc@comanaging.net



TARIF PAR PARTICIPANT

- Gratuit
- Toute annulation devra être signalée au moins 4 jours avant la date de début de la formation, pour pouvoir proposer la place à des personnes en liste d'attente ; dans la cas contraire, frais d'annulation 50 € HT/60 € TTC



INFORMATION / CONTACT

Academie e-Tourisme : contact@academie-etourisme-pdl.fr



OBJECTIF DE L'ATELIER/FORMATION

1. Savoir rédiger son plan d'actions commerciales
2. Acquérir les techniques commerciales
3. Pérenniser vos relations avec les intermédiaires de la commercialisation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1 : MARDI 14/01/25 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30

Partie 1 : Rédiger son plan d'actions commerciales

- Écrire votre plan d'actions commerciales, c'est gagner du temps par la suite
- A partir d'un exemple de trame commerciale, rédigez votre plan d'actions :
 - Vos cibles de clientèles BtoB (des réceptifs, des agences de voyages spécialisées..)
 - Vos supports de communication commerciale
 - Les canaux
 - Les périodes

→ **Atelier collectif** : Comment définir ses actions commerciales ? Comment prioriser les actions ?

Partie 2 : Identifier les actions adaptées à vos objectifs

- Quelles actions ? Pour quelles cibles ?
- Les tactiques commerciales qui ont le plus d'efficacité

→ **Atelier brainstorming** : Les tactiques commerciales les plus efficaces ?

JOUR 1 : MARDI 14/01/25 – APRÈS-MIDI (présentiel) : 14h00-17h30

Partie 3 : Développer & pérenniser vos partenariats

- Développer des partenariats commerciaux avec des agences de voyages & TO spécialisés, réceptifs : comment faire, comment vous démarquer et être référencés ?
- Mettre en place des process dans la relation commerciale avec les intermédiaires de la commercialisation
 - Les relances
 - La proposition de nouveaux produits
 - Les bilans

→ **Atelier collectif** : Quels process mettre en place ?

→ **Travail individuel** : Chaque participant doit formaliser son plan d'actions commerciales et le déposer sur le Drive avant l'heure de formation individualisée.

BILAN DE LA 1^{ère} PARTIE DE LA FORMATION

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

JOUR 2 : 1 HEURE INDIVIDUALISÉE (distanciel) à programmer avec la formatrice (entre le 20 et le 24 janvier 2025)

Partie 4 : Retour avec la formatrice sur votre plan d'actions

- Conseil et échanges sur le plan d'actions
- Réajustements
- Évaluation de la cohérence des actions
- Les clés pour être plus à l'aise dans vos échanges commerciaux : le contact humain doit prévaloir
 - Savoir valoriser vos offres et être force de proposition
 - Trouver des arguments convaincants
 - Ajuster vos arguments en lien avec vos cibles

→ **Atelier individuel** : Définir les clés pour être plus à l'aise dans la relation commerciale

BILAN FINAL DE LA FORMATION

- Les points clés à retenir
- Questions/réponses
- Évaluation des acquis

MÉTHODES, MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

METHODES

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Active/participative : appropriation par des ateliers individuels et collectifs, analyse collective, pistes d'actions

MOYENS

- Questionnaire préalable pour connaître votre niveau, vos pratiques & vos attentes
- Jeu de questions réponses : vérifier les acquis des participants
- Atelier individuel : mettre en pratiques les éléments étudiés et les appliquer à son activité

OUTILS

- Présentation Powerpoint
- Distanciel via l'outil Zoom
- Dossier Google Drive pour les travaux individuels

MISE A DISPOSITION DE SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Fiches de travail et d'analyse à remplir en séance : plan d'actions commerciales vierge
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation

MATERIEL RECOMMANDE

- En présentiel : Ordinateur portable, smartphone et leurs chargeurs
- En distanciel : Une bonne connexion Internet, un ordinateur avec micro et caméra, un poste au calme, éventuellement un casque pour plus de tranquillité, un smartphone, avoir téléchargé l'application Zoom (dernière version)

ÉVALUATION DES ACQUIS / Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur à partir des exercices et travaux personnels réalisés
- Une auto-évaluation du stagiaire

ÉVALUATION DE LA SATISFACTION

Un questionnaire à remplir à chaud en ligne par le participant en fin de session (questionnaire obligatoire)

SUIVI À 6 MOIS

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

CONTACT

contact@academie-etourisme-pdl.fr - 06 64 24 91 07 (CoManaging)

Retrouvez l'ensemble de nos formations sur le site de L'Académie eTourisme :

<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/solutions/academie-e-tourisme/>